

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	百貨店（売場主任）	・このところ随分涼しくなり、秋物が順調にスタートしている。秋の商品トレンドはカントリーがまた戻ってきて、必ず9月は景気が良くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・季節のサイクルが半月ほど前倒しになっており、百貨店の商品サイクルと合致することから予断を許さない状況ではあるが、やや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・先々のことをすべて前倒しで行い、客に楽しい店との印象をアピールすれば、結果がついてくる。
		衣料品専門店（経営者）	・これからは秋物商戦になるので、いろんな形で客にアプローチをして売上を伸ばしていく。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が続々と誕生するため、販売量の増加が見込まれる。
		乗用車販売店（販売担当）	・地元銀行の破たん問題も山場を迎え、うみが出るものは出つくし、これからはそこまで悪い状況、悪いことはないので、景気は多少良くなっていく。
		スナック（経営者）	・オリンピックが終わったのでここまでひどい状況は終わる。客に帰り癖がついていると厳しいが、宴会の動きは堅調で、前年並みかやや良いくらいである。
		旅行代理店（経営者）	・現在の受注状況をみると例年より申込が早く、売上も若干上向いているので良くなる。
	通信会社（営業担当）	・オリンピック終了後から各家電メーカーにてデジタル対応テレビの価格を下げるという話があり、更にテレビ購買が増えると消費に結び付く。	
	変わらない	商店街（代表者）	・農家の繁忙期に入るので、夕方から夜にかけての買物の時間がシフトする。1～2日分の買物を自宅近くで済ますため、来客数は増加するが、客単価が低下する。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	・建築工事、土木工事がこれから急激に良くなることは考えられず、現在と同様の良くない状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・特別ヒット商品がないので、大幅な売上増は見込めない。この数か月は身の回り品、買い回り品を中心に前年実績をキープしているため、大幅な低下もない。
		スーパー（総務担当）	・食品は安定しているが、衣料品は天候に左右されるので見通しが立たない。競争が激化しており、楽観的な予測はできない。また、良くなるような要因も特にないので大して変わらない。
		スーパー（統括）	・実質所得が下がり続ける中での五輪特需なので、反動が予想される。秋物は、厳しい残暑で例年より期間が更に短くなり、どれだけ売れるのかは不透明である。来客数は安定的に微増となっているが、絶対客数の増加ではなく、来店回数が増加しているだけで、その分買上単価が低下する。
コンビニ（店長）		・地域的に製造業関連の景気が割合良いということだが、消費者は今までもお金がないわけではなく、特別必要な物がないから買わないというだけなので、今後も状況は変わらない。	
コンビニ（店長）	・8月後半以降、来客数、売上とも前年比101%で動いている。中華まん、おでんなどのホット商品も好調で、秋に向けて良い感触がある。		
衣料品専門店（統括）	・秋まで祭りがあるので商品の動きはあるが、町の状況が非常に悪くなっている。この1～2か月の間に中心街から大手スーパーが撤退、地元の大型スーパーが郊外に移転し、来街者が激減している。商店街では来月から日を決めて門前町の縁日を再開しようと動き始めている。		
家電量販店（店長）	・あまり大きな材料がない。あるのは、現在進行中の地上デジタル放送関連での商品の伸びであるが、数量的に顕著な動きは期待できない。緩やかな動きとなる。		
乗用車販売店（経営者）	・車両のマイナーチェンジ、新車等の発売もあるが、決して長続きするものではなく、先行きは相変わらず不透明である。		
乗用車販売店（営業担当）	・オートローンを使っただけの新車の商談が少し出てきている。		

	その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・ここ1～2か月多くの新商品が発売され、発売後すぐに欲しいというユーザーの需要は大きい。今後2～3か月先は需要の少なくなる時期であるが、値下げ合戦に拍車がかかり、現在とあまり変わらない販売量となる。
	高級レストラン（店長）	・飲食業界では個人消費が本格的に回復しない限り、厳しい状況が続く。
	一般レストラン（経営者）	・時期的には、予約の少ない月に入るが、例年並みで良くも悪くもならない状況が続く。
	観光型ホテル（スタッフ）	・個人の利用状況は変わらないが、法人利用は全く見込めない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・2～3か月先の宿泊、宴会、各レストランの予約が一向に伸びない。前年並みの数字である。例年、秋は催し物が特に増えるが、今年はかなり営業回りをしても宴会、会議等がほとんど入らない状況である。
	都市型ホテル（スタッフ）	・会議、セミナーの予約は良いが、宴会関係の予約が少ない。婚礼は秋のシーズンに入るが、前年の半分程度の件数である。
	旅行代理店（従業員）	・秋の旅行シーズンを迎え、問い合わせはあるが、契約には至らない。相変わらずの安値競争状態である。
	旅行代理店（営業担当）	・農産物価格低迷による収入減が農家の消費活動を低下させており、顕著な景気上昇の気配はない。
	観光名所（職員）	・今後紅葉シーズン等に入り、客の入込は例年並みと思われるが、自分の別荘等を利用する客が多く、レストラン、ホテルの売上は例年を若干下回る。
	ゴルフ場（支配人）	・予約が非常に遅く、毎月誘客活動を加えなくては不安な状況が続いている。周辺コースも同様で、料金の値下げに歯止めがかからない。会員権市場も低迷している。酷暑でグリーン等に病気が発生し、殺菌剤等の使用が非常に多くなっていることが不安である。
	ゴルフ場（副支配人）	・猛暑の影響で、過去数年間で最低の入場者を記録している近隣のゴルフ場がいくつかある。ただし秋口、10～11月は前年並みの取り込みとなっているので、全体的には変わらない。
	設計事務所（所長）	・景気が良くなっているとされているが、ごく一部の話である。企業の景気が一般に浸透するまでには時間がかかる。住宅建設、企業の設備投資でも工場の建設などにはまだ及ばない。建設関連業種が良くなるには、まだ時間を要する。
	住宅販売会社（経営者）	・全体の景気が良くなると住宅販売は上向きにならない。当地域ではしばらく良い影響は望めない。
やや悪くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・残暑は秋物に良い影響を与えないので、やや悪くなる。
	一般小売店〔青果〕（店長）	・地元唯一の百貨店の来春撤退が決定した。当地域に明るさはみえない。
	スーパー（店長）	・今年に入り2回目であるが、当店から直線距離で800mの所に新しい競合店ができる。努力はするが、このままではいけないので、やや悪くなる。
	衣料品専門店（店長）	・客の購買意欲は高まっているが、所得が増加していないので、いざ買う段階になると良く考え直すという傾向が定着している。
	一般レストラン（業務担当）	・9、10月の宴会予約は前年同月比60%程度である。法事関係の予約件数は前年並みであるが、1件当たりの客数が前年の60%程度に減少している。
	都市型ホテル（スタッフ）	・景気が良くなっているのは大会社で、中小企業の景気はまだ良くはならない。地方が回復するにはまだ時間がかかる。
悪くなる	コンビニ（店長）	・9月半ばには、商店街に大型ショッピングセンターが開店するので大きく影響を受ける。
	衣料品専門店（販売担当）	・今後3か月間はかなり悪くなる。近隣10キロ以内にシネマコンプレックスが2つオープンし、4キロ先に大型ショッピングセンターがオープンする。更に破たんした地元銀行の不良債権問題が年末に向けて顕著になってくるので、財布のひもは相当きつくなる。
企業動向関連	良くなる	-
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）

		化学工業（総務担当）	・半導体関連では、10～11月の仕事が入ってきている。鉄鋼関連では受注まではいかないものの、機械等の引き合いが増えていると販売店から聞いている。現状では入っていないが、もう少しで高压ガスの使用増があると期待している。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・例年、秋から動きが活発になる四輪駆動車向けの仕事に関して、前年以上の伸びが見込める。
		広告代理店（営業担当）	・物販、外食産業などに年末商戦への意気込みが感じられる。早い段階での販促プラン提案依頼がきているので、広告出稿件数は伸びると見込んでいる。
変わらない		金属製品製造業（経営者）	・現在の良い方向でこのまま推移していくと思うが、ここにかけて原油高騰が続いているので、今後これが資材高騰につながることを懸念している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械関係部品は多少減少するが、自動車関連部品は増加し、作業量は現状並みとなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・原油の高騰や原材料の高騰などの不安材料がある。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・通常9月ごろから秋、冬のセール、展示会等が始まるので期待しているが、現状の冷え込みから前年度並みへの回復が精一杯ではないかと考えている。
		建設業（経営者）	・需要も増えず、競争は更に激化する。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・大手企業を中心とした下半期の契約が2～3%の落ち込みとなる見込みである。コマースの値引き要求も強く、新規のスポットコマースでは埋めきれない。
やや悪くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・当社だけでなく園芸関係全体の動きが鈍い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・6～8月と新規客の特需があったが、それ以降は続かずに途切れてしまったので、9～11月はかなり厳しい状況となる。既存の得意先は前年同期と比べて落ちている。中には1～2社、増えているところもあるが、全体の売上を押し上げるほどではない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・今まで2けた台であった伸びが、9～10月は1けた台前半になるというインフォメーションが出ており、若干かげりがみえてきている。
		不動産業（管理担当）	・ビルの立地は良いので入居の下見などはあるが、客は賃料にシビアでなかなか成約に至らない。また、東京まで新幹線で1時間のため、営業所、支店の統廃合対象になっているテナントもあり、今後も予断を許さない状態である。
悪くなる		建設業（総務担当）	・公共事業削減のため構造的不況の建設業に対し、国と県が建設業者団体協力のもと、新分野進出に関する調査研究を発足し、当県でも5名の建設業再生アドバイザーを任命している。当社も検討を始める。
雇用関連	良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・求人広告がここへきて伸びているので、環境は非常に良くなっている。現在、肌で感じる限りでは、今後もかなり良くなる。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・広告内容を見ると、新商品の開発や新しい事業の展開、新店のオープン等、産業・商売に対する各周辺企業の積極的な動きが分かる。先行きはやや良くなる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・ハローワーク等主催の来年3月卒業者向けの合同就職面接会が今月2回開催され、参加企業が前年比45%と大幅に増加している。増加した22社の内訳は、電機、機械部品を中心とした製造業17社、情報、介護などのサービス業である。求人も約20%増えているが、内容は開発、設計、情報の営業等、専門的な技術を要する職種が目立っている。わずかではあるが事務職の追加募集も出ている。
変わらない	人材派遣会社（社員）	・以前のような契約金の値下げの依頼が減少してきているので、景気は若干良くなる。首都圏の景気が回復したことが、地方に及び始めてきている。	
	人材派遣会社（営業担当）	・損保関連、電子部品メーカー、旅行関連、観光関連など人材の引き合いは様々だが、売上増イコール契約成立増ではない。個々の発注は欠員補充や若干の増員という程度で、景気回復という実感はまだ薄い。売上は前年実績と比べると着実に底上げしてきており、ひとこと比べ、やや高水準ではあるが、この先しばらくは目立った回復や上昇は見込めない。	
	職業安定所（職員）	・製造業の一部で求人数が増加しているが、その半数以上を請負求人が占めているため、安定した雇用にはつながらない。また、1、2名程度の企業整備が月に数件出されている。	

やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・今年は暑かったので家電製品が売れ、生産も伸びている。周辺企業で電子関連、家電などの電気部品等の生産が伸びると見込んでいるところもある。雇用関連については時給は横ばいで良くはならない。
悪くなる	-	-